anno XV, numero 3
marzo 1980
mensile

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

H. I. S. I.
FILIALE SISTEMI E PROGETTI
MILANO
9 APR. 80

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 204
RPNH 165

In questo numero

2 · I risultati mondiali della Honeywell nel 1979

5 · Honeywell ed università

6 · La DAC in un commento di Giuseppe Milella

7 · La Direzione Amministrativa affronta gli anni '80

8 · Intervista con Rodolfo Baggiani

11 · Un 66/DPS 2 in Jugoslavia

12 · Convenzione Italia Assicurazioni

16 · Conferenza stampa DPS 8

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.01.621/93.09.411)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5271041)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.46.335/28.26.351)

Direzione Assistenza Clienti
44, via Nuvolone, 20156 Milano
(02-32.41.46)

panoramaHISI

anno XV, numero 3
marzo 1980
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (D.A.C.), Maria Grazia Mauri, Adriano Molini, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

I risultati mondiali della Honeywell nel 1979

Il fatturato mondiale consolidato della Honeywell Inc. è salito da 3.548 milioni di dollari nel 1978 a 4.210 milioni di dollari nel 1979, con un incremento di circa il 19%. Anche per il 1979, come già negli anni precedenti, il fatturato della Honeywell Inc. non comprende quello della francese Cii-Honeywell Bull dato che in questa ultima, come è noto, la partecipazione Honeywell è minoritaria (47% del capitale).

Gli utili della Honeywell Inc. sono passati, nello stesso periodo, da 201,4 a 260,5 milioni di dollari, con un aumento del 29%.

« Entrambi i due grandi settori del gruppo, il settore Informatica (Information Systems) e quello dei Sistemi di Automazione (Control Systems), hanno contribuito a questo pisitivo risultato e il gruppo ha chiuso il 1979 con un portafoglio d'ordini eccellente » *ha dichiarato Edson W. Spencer, presidente della Honeywell Inc. In particolare, il settore Informatica (esclusa, come già detto, la Cii-Honeywell Bull), ha realizzato nel 1979 un fatturato mondiale di 1.453 milioni di dollari contro 1.294 milioni nel 1978 (aumento del 12%) e il settore Sistemi di Automazione un fatturato mondiale di 2.757 milioni di dollari contro 2.254 milioni nel 1978 (aumento del 22%).*

Per quanto riguarda le prospettive del 1980, Spencer ha manifestato un « moderato » ottimismo, dati i rischi che sovrastano l'economia americana e quella dei maggiori paesi occidentali. Tuttavia, egli ha detto, i settori di cui la Honeywell opera continuano a essere settori in espansione, e la richiesta di strumenti atti a ridurre i consumi energetici e ad aumentare la produttività rimane molto sostenuta. Per quanto riguarda il settore Informatica la previsione, sia negli Stati Uniti che negli altri paesi, è di un'ulteriore crescita del mercato, in particolare nell'area dei sistemi distribuiti, dei minielaboratori e dei terminali. D'altra parte, per quanto si riferisce al settore dei Sistemi di Automazione, l'aumento dell'interesse per i risparmi energetici e per l'automazione negli edifici compensa la riduzione, generalizzata nei paesi occidentali, del numero di nuove costruzioni, mentre la necessità di ammodernamento dei vecchi impianti produttivi, l'industrializzazione dei paesi del terzo mondo e il sempre crescente impiego di componenti e sottoinsiemi elettronici nei più vari settori costituiscono altrettanti fattori positivi per lo sviluppo delle attività di questo settore della Honeywell.

Spencer ha anche comunicato che gli investimenti in impianti industriali previsti per il gruppo nel 1980 sono nell'ordine dei 250 milioni di dollari, mentre le spese di ricerca e sviluppo dovrebbero ammontare, nello stesso periodo, a 275 milioni di dollari, ai quali sono da aggiungere altri 125 milioni di dollari previsti dalla Cii-Honeywell Bull. (G. R.)

In copertina

In questa fotografia, continuando la serie di immagini di sedi Honeywell in Italia, l'edificio che ospita – oltre alla presidenza della HISI –, le strutture commerciali della nostra azienda nella capitale.

Hanno infatti sede, in via Terenzio, la Direzione Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione, la Direzione Vendite Sistemi di Base Centro-Sud, la Direzione Vendite Sede di Rappresentanza e le relative filiali romane.

☆

(Foto E. UGGERI)

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

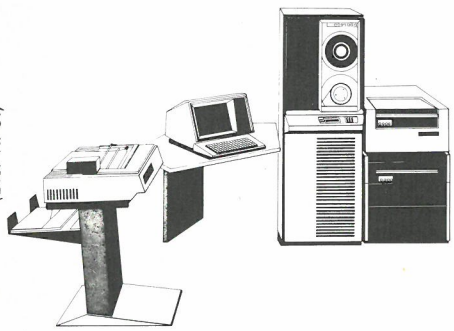
La HISI è presente anche a Savona

E' operante, dalla fine del 1979, un nuovo ufficio HISI, a Savona. Dislocata dalla filiale Sistemi Base di Genova, la nuova sede ha funzione sia commerciale come tecnica.

L'insediamento consente di seguire più da vicino la clientela della Riviera di Ponente (Imperia e Savona) e della provincia di Cuneo che dal 1979 viene gestita commercialmente dalla Filiale Sistemi di Base Liguria.

L'Ufficio è fornito di segreteria telefonica, che per il Servizio Commerciale è 019/30489 e per il Servizio Tecnico è 019/27391.

I locali si trovano nella zona centrale di Savona, in Via XX Settembre, 11. ☆



(Dis. R. C.)

L. 6 per i trasporti aerei

L'USISG (United States Information Systems Group) della Honeywell ha annunciato negli ultimi giorni dello scorso anno a Waltham nel Massachusetts di aver ricevuto un'ordinazione di un minielaboratore Honeywell livello 6 Modello 43 da parte della Air Service International di Scottsdale nell'Arizona.

L'azienda si occupa di vendita e servizi nel campo del trasporto aereo, e commercia in pezzi di ricambio per elicotteri.

Configurato con 64 K parole di memoria centrale, una stampante a 300 linee al minuto, due terminali video VIP 7200 e un VIP 7801, il sistema elettronico verrà utilizzato per gestire la amministrazione e i magazzini di quest'azienda molto nota negli Stati Uniti.

Negli stessi giorni l'USISG ha annunciato di aver venduto cinque minielaboratori Honeywell livello 6 Modello 43 alla Pratt & Whitney Aircraft Group.

I sistemi elettronici verranno installati presso la divisione produttiva dell'azienda americana ad East Hartford nel Connecticut.

La Pratt & Whitney, un grosso costruttore di aeroplani, userà i sistemi Honeywell per *test* ed analisi in tempo reale come parte della procedura finale di controllo qualità dei motori *jet*. ☆

Un esempio di buon vicinato

Quello che questa sorridente ragazza ci mostra è un « Winter Watchman », un dispositivo termostatico capace di proteggere le piante domestiche quando, assente il padrone di casa, la temperatura dell'appartamento si abbassa ad un livello pericoloso.

Il congegno (commercializzato dalla divisione Honeywell specializzata nel ramo dei dispositivi per l'edilizia residenziale – Residential Group di Minneapolis), innestato ad una presa di corrente, viene collegato con una lampada da tavolo, posta vicino ad una finestra, ben visibile dai vicini di casa.

Se la temperatura dell'ambiente di casa scende sotto i limiti prefissati, la luce s'accende ed avvisa i vicini di casa (che saranno stati istruiti per bene) che è richiesto un loro solerte intervento.

☆

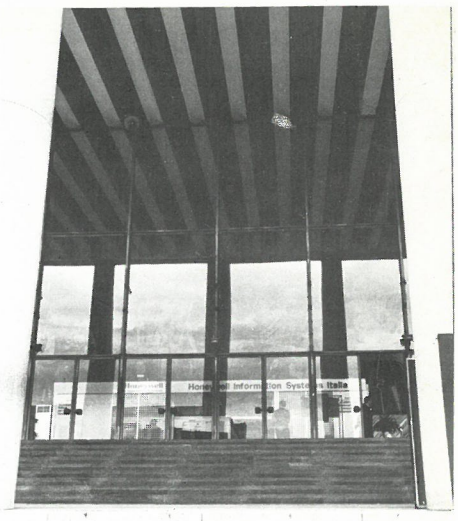
La Spectronics entra nel mercato canadese

La Spectronics Inc., l'azienda texana incorporata dalla Honeywell nell'estate del 1978 e che ora fa parte del Components Group della Honeywell Control Systems (insieme con la Micro Switch Division, con la Motor Products Division e con la Synertek Inc.) ha annunciato a Dallas, nel Texas, all'inizio di gennaio, di aver dato inizio all'espansione del proprio mercato verso il Canada.

La Honeywell Ltd., sussidiaria canadese dell'azienda, ha creato una divisione « Components » per commercializzare i prodotti optoelettronici e « *fiber optic* » offerti dalla Spectronics.

La nuova unità operativa presenterà sul mercato canadese anche le valvole solenoidi prodotte dalla divisione Skinner Valves dell'azienda oltre ai prodotti già commercializzati della Micro Switch Division. ☆

Honeywell a Roma-Ufficio '80: un'importante presenza



In un vasto *stand*, presentati nella Capitale i prodotti Honeywell per l'ufficio di oggi e di domani.

Roma ha presentato ad un vastissimo pubblico internazionale, dal 19 al 30 gennaio, le più importanti novità nel settore delle macchine per ufficio.

L'occasione: la seconda edizione di Romaufficio, una manifestazione (inaugurata dal sottosegretario Fracanzani) che sta assumendo un rilievo sempre più notevole.

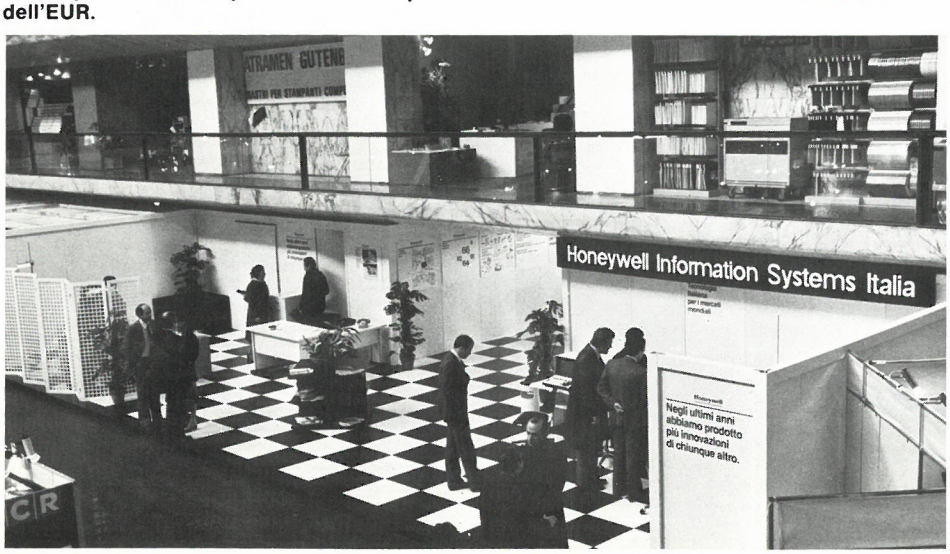
Honeywell ha presentato, in uno *stand* di 190 mq, i prodotti, tra la propria vastissima gamma, consoni all'occasione.

Oltre ad i mobili per ufficio proposti dalla Direzione Vendite Prodotti Ausiliari, sono stati esposti un elaboratore elettronico di piccole dimensioni Honeywell livello 61/DPS (per il quale sono stati stipulati durante la mostra diversi contratti), la stampante ultraveloce P.P.S. (Page Processing System) ed una serie di stampanti seriali della famiglia SPPL (Serial Printer Product Line), tra le quali la nuova S. 10, la più piccola della linea prodotta a Caluso.

☆

(Foto ARMENISE)

Nella foto. Qui sotto: una panoramica dello *stand*. A destra: Lapo Gianni, responsabile della filiale Sistemi di base Lazio e – nell'occasione – anche della partecipazione HISI alla manifestazione romana, a colloquio con Gian Carlo Castagna, responsabile della *operation « word processing »* della HISI. In alto a destra: la scalinata ed il porticato del palazzo dello Sport dell'EUR.



Cesa - Bianchi in prima pagina

Come annunciato da PanoramaHISI nel numero 11/novembre 1979, Honeywell World, la rivista quindicinale che la Honeywell Inc. pubblica per tutti i dipendenti, in tutte le divisioni, in tutto il mondo, ha dedicato un ampio *reportage* sulle attività Honeywell in Italia.

Jerry Norbury, il direttore dell'*house organ*, ha dedicato a Domenico Cesa-Bianchi, direttore della sezione progettazione *hardware* di Pregnana una foto di copertina.

L'ing. Cesa-Bianchi, con un simpatico sorriso, presenta i laboratori di ricerca e progettazione Honeywell alle porte di Milano: l'unico centro italiano di ricerca scientifica applicata avanzata nel settore informatico.

Nelle pagine interne, il servizio di Norbury illustra le attività HISI di Caluso, Pregnana e Milano e comprende una breve intervista con Carlo Peretti, amministratore delegato e direttore generale della nostra azienda.

☆

Alla ITALSIEL il primo DPS 8 italiano

Un DPS 8, il primo nel nostro Paese, ed uno tra i primi di tutta l'Europa, è stato richiesto dalla ITALSIEL alla fine del mese di gennaio a Roma.

La ITALSIEL S.p.A. è una delle più grandi aziende nazionali che opera nel settore della realizzazione di sistemi informativi.

Il nuovo sistema Honeywell di grandi dimensioni, un modello 44 con nastri, dischi e T.P. sarà messo a disposizione degli utenti ITALSIEL per elaborazioni transazionali e costituirà il centro elettronico di gestione delle procedure amministrative di questa grande *software house*.

La scelta operata dall'utente romano, che opera su tutto il territorio nazionale da oltre dieci anni occupando oltre settecento persone, è una testimonianza assai tangibile – dato che l'annuncio del nuovo sistema è avvenuto il 13 gennaio – di quello che potrà essere il successo di questa linea di prodotti Honeywell.

(notizia segnalata da Luciano Brozzi)
Roma

Egidio Ortona al convegno ANIPLA

Un incontro milanese del Presidente della Honeywell Italia con i soci dell'Associazione.

Dell'ANIPLA (Associazione Nazionale Italiana per l'Automazione), abbiamo parlato su PanoramaHISI n. 5/maggio 1978 quando ne fu eletto presidente nazionale Franco Filippazzi, responsabile della Sezione Formazione della HISI.

L'Associazione, escludendo qualsiasi fine di lucro, si propone di promuovere in Italia la conoscenza, lo studio e l'applicazione dell'automazione, considerata nei suoi diversi aspetti: tecnologico, economico, sociale.

Il 30 gennaio, l'ANIPLA, nell'ambito dell'incontro tra i soci lombardi, ha invitato Egidio Ortona, presidente della Honeywell Italia, a tenere una breve conferenza sulla situazione politica nazionale ed internazionale, un argomento di particolare interesse proprio per quanto i progressi tecnologici ed industriali possono essere legati alle situazioni politiche internazionali.

All'incontro, tra i numerosi invitati, erano presenti, l'ing. Minoretti, direttore generale della Honeywell S.p.A., il prof. Filippazzi, presidente nazionale dell'ANIPLA (e responsabile della sezione Formazione della HISI), l'ing. Abbate-Daga, presidente della sezione milanese, il prof. Pellegrini, presidente della Fast, l'ing. Ferrari, direttore del Centro Ricerche di Automatica dell'ENEL, il prof. Biondi, direttore del Centro di Teoria dei Sistemi del Politecnico di Milano.

☆

Honeywell ed Università

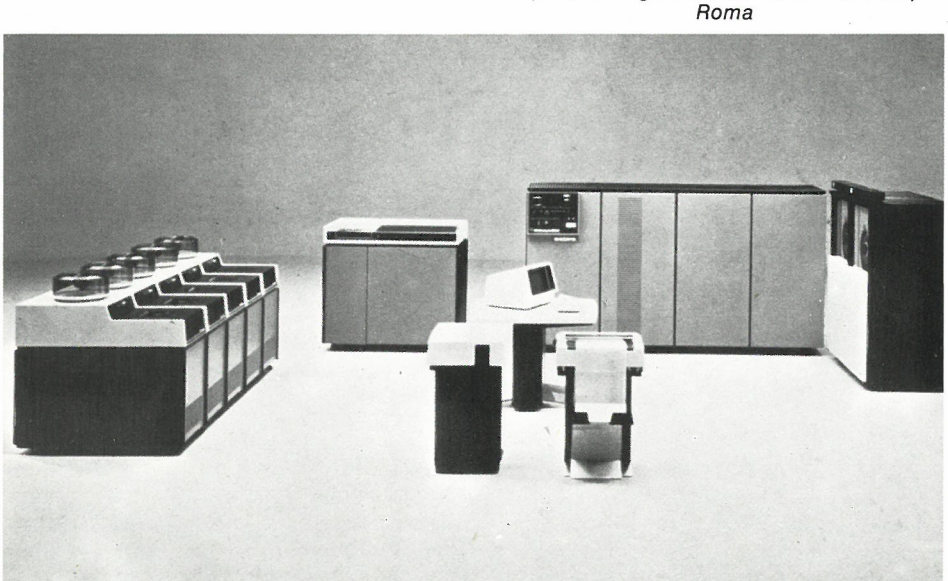
Oltre all'università di Pisa, alla quale è stato fornito un completo sistema elettronico basato su due Honeywell livello 64 (PanoramaHISI ne ha parlato recentemente sul n. 1/gennaio 1980), ed a quello di Bologna (che utilizza un Honeywell livello 66), anche il Politecnico di Milano ha scelto un sistema Honeywell per l'effettuazione delle procedure gestionali dell'ateneo.

Il sistema elettronico prescelto dalla celebre università milanese è un 64/DPS con 2 unità a nastro, una stampante a 600 linee per minuto, un lettore di schede (300 cpm), un'unità centrale da 512 K *byte*. Il sistema sostituisce un elaboratore della generazione precedente. Entro l'anno, è previsto, lavorerà in ambeinte T.P. e di archivi integrati per gestire l'aspetto amministrativo (segreterie, studenti, personale docente, personale non docente, ragioneria, etc.). Entro il 1980, ancora, il 64/DPS lavorerà anche in ambiente scientifico.

Si consolida in tal modo la presenza Honeywell nell'area delle applicazioni universitarie.

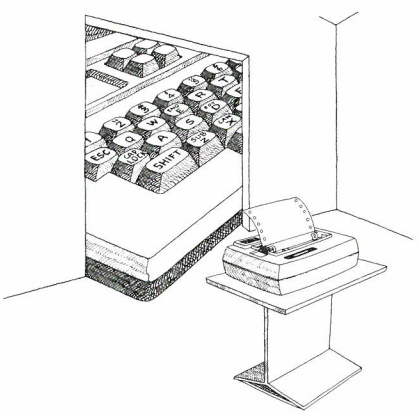
Università, per la Honeywell, vuol dire non solo gestione ma anche ricerca scientifica e didattica. Utilizzano sistemi Honeywell a questo scopo, l'università di Firenze, l'università di Pavia, l'istituto di cibernetica dell'università statale di Milano, e l'università di Salerno.

(notizia segnalata da Enea Ruzzettu)
Roma



Nella foto sopra un elaboratore Honeywell livello 64/DPS in un'immagine pubblicitaria realizzata dalla consociata francese Cii-Honeywell Bull.

Pubblicità Honeywell



dove la grande stampante non può entrare...

Nuova Honeywell S10 80 colonne la dimensione vincente

• Tecnologia matrice a impatto • 80 CPS con stampa bidirezionale
• Interfaccia seriale fino a 9600 bps e parallela • Alta qualità di stampa
• Self test • Set di 64/96 caratteri

S10: LA SOLUZIONE VINCENTE PER APPLICAZIONI CON MINI, MICRO E PROFESSIONAL PERSONAL COMPUTER

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Filiale OEM prodotti H.I.S.I. - Via Tazzoli 6, 20154 Milano
Tel. (02) 6570312 - 69771 - Telex 311308 HISI

O.E.M. product

Presentiamo in questo numero di PanoramaHISI lo stampone pubblicitario della nuova stampante S. 10, realizzato in collaborazione con la filiale OEM prodotti HISI.

Questo soggetto pubblicitario, che fa parte della serie di soggetti relativi alla famiglia delle SPPL (Serial Printer Product Line) e, più recentemente della *teleprinter* R 28, appare da febbraio a giugno sulle seguenti testate:

- Italia: Informatica 70, Elettronica Oggi, L'Elettronica, Sistemi & Automazione e Informazione Elettronica;
- Estero: Computer Product News e Electronic International.

Così come per la R 28, anche la S 10 è stata annunciata unicamente nel mercato OEM e, pertanto, per maggiori informazioni rivolgersi alla filiale OEM, via Tazzoli 6, Milano.

(F. F. C.)

La Direzione Assistenza Clienti una nuova interpretazione del ruolo. Il commento di Giuseppe Milella

Un significativo cambiamento è avvenuto nell'ambito della Direzione Assistenza Clienti. Si tratta di un cambiamento strutturale: l'orientamento, prima « generale », diviene ora « per linea di prodotto ».

Questo consentirà, sempre più, un migliore servizio al cliente e, nello stesso tempo, una maggiore professionalità delle persone.

Il cambiamento è stato annunciato con una circolare che PanoramaHISI ha pubblicato in febbraio ed è stato brevemente descritto da Michele Cimino nell'intervista rilasciata alla rivista in gennaio.

Abbiamo chiesto a Giuseppe Milella, responsabile della DAC, un suo commento a questa novità.

« La circolare – *ha detto l'ing. Milella* –, ufficializza la nuova struttura della DAC nel 1980. Questa struttura è stata modificata per trarre il massimo vantaggio dai grossi volumi di parco che noi ci troviamo ad assistere. Parliamo, oggi, di spedizioni di oltre mille sistemi (dai mini ai grandisimi), all'anno, con previsioni di incremento del 25% annuo.

Ciò produce nel parco assistito una densità, per ogni linea di prodotto, notevolmente superiore al passato, che facilita la possibilità a tutto il territorio di conoscenze e di ricambi.

Possiamo quindi assegnare meglio i compiti del personale di assistenza, specializzandolo per singole linee e classi di prodotto.

Oggi sono tanto numerose le nostre macchine in *field* che ogni persona della DAC si potrà dedicare sempre di più ad una singola linea di prodotto, diventando in breve tempo molto più autonoma e specializzata nella propria attività di quanto non potesse avvenire nel passato.

Quindi, con questo fatto nuovo, emergente, e con una volontà di migliorare la qualità del servizio senza gravare sui costi, attraverso un aumento di qualità, efficienza e produttività, abbiamo diviso le forze di assistenza in tre grandi *operation*.

La prima si chiama Direzione Settore A.C. per i Grandi Sistemi.

Scopo di questa Direzione, che opera a livello nazionale: assistere i prodotti *hardware* e *software* di base, nonché linguaggi *software* e trasmissione, dei sistemi Honeywell della linea 64 alla linea 66 ed i loro successori.

Questo settore è organizzato in Filiali territoriali con competenza per l'assistenza all'*hardware*, per l'intervento di primo livello per i problemi di *software* e per l'installazione del *software* nei sistemi.

Le Filiali sono distribuite su tutto il territorio nazionale e fanno capo alla Direzione del settore, a Milano.

Oltre a queste Filiali, è stata creata una Filiale di assistenza *software*. Questa Filiale, chiamata Supporto *software*, ha due centri operativi, uno a Milano ed uno a Roma, presso i quali risiedono permanentemente gli specialisti *software*. Questi tecnici sono in grado di intervenire via telefono a livello specialistico sul problema del cliente ed eventualmente, col suo consenso, direttamente sul sistema via terminale.

Se il problema di *software* del cliente viene risolto senza spostare l'uomo, avremo evitato l'improduttiva perdita di tempo del trasferimento. Se invece l'intervento non si risolve né via telefono né via terminale, viene fatto intervenire lo specialista *software* più vicino.

Questa concentrazione e questo raggruppamento delle attività *software* sono molto innovative (in particolare per la disponibilità di terminali capaci di entrare direttamente nella macchina) per tre ragioni. La prima è che permettono di accentrare meglio il *know-how*; la seconda è che si può provvedere immediamente a dare un *feed back* senza passare attraverso livelli successivi di responsabilità territoriali, regionali, ecc.; e la terza ragione è che permettono di usare strumenti e tecniche di analisi remota, che rendono molto più celere e tempestivo l'intervento. E meno costoso.

Per quanto riguarda i sistemi di base (L. 6, 61, 62, 100, 58 e terminali) l'assistenza è suddivisa in due grandi Settori, uno per l'Italia settentrionale, ed uno per il Centro-Sud e la Sicilia.

Per struttura, operando su territori diversi, queste due *operation* possono essere considerate assolutamente gemelle ed hanno la stessa organizzazione del Settore Grandi Sistemi.

Ciascuna infatti ha proprie Filiali territoriali ed una Filiale di supporto *software* con modalità di funzionamento identiche a quelle descritte sopra.

Anche da queste Filiali *software*, un certo numero di interventi (all'incirca il 30%), possono essere risolti per via telefonica. Questo perché molti interventi non sono richiesti per guasti alle macchine, quanto piuttosto per insufficiente informazione sull'uso dei prodotti da parte dei clienti.

Nel caso poi in cui il cliente voglia un'assistenza all'uso del prodotto più diretta e meno occasionale di quanto possa essere una telefonata, questo intervento diventa una consulenza a pagamento (al di fuori del normale contratto di assistenza), che ha le connotazioni dell'*how-to-use*.

Noi infatti cerchiamo di diversificare le nostre attività dando un servizio *how-to-use* che può essere occasionale (come nei casi di chiamate) o pianificato se questa formazione è richiesta per la fase dell'avviamento del prodotto *hardware* o *software*.

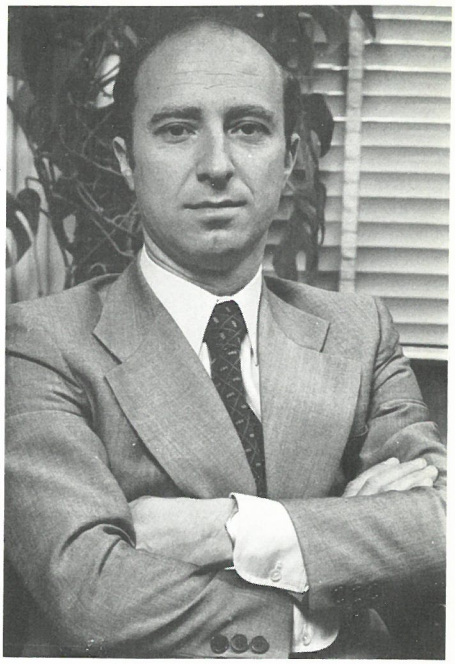
Questa struttura determina le condizioni di lavoro ideali per una specializzazione per linee di prodotto e, in questo ambito, per *hardware* e per *software*.

Abbiamo con questo infatti posto le premesse per lo sviluppo degli anni '80 per l'A.C. In particolare, ripeto, le diagnosi remote (oggi su certi prodotti col *software*, domani anche per l'*hardware*) e l'avviamento di attività *unbundled* di servizi quali l'*how-to-use* (che si può configurare più generalmente in *personal service*, con assistenza a pacchetti applicativi *standard* HISI).

Per concludere, noi oggi ci troviamo nella fortunata situazione di offrire in risposta alla grande domanda di *know-how* da parte dei clienti, l'esperienza pluriennale dell'A.C.

Questa attività di *personnel service* trova naturalmente molto seguito motivazionale nelle risorse della D.A.C. perché costituisce – soprattutto per le persone più esperte –, una diversificazione ed un allargamento delle proprie competenze ».

☆



Giuseppe Milella

Nuova organizzazione 1980 per la D.V.S.A.

Al fine di poter meglio corrispondere alle nuove esigenze della clientela per quanto concerne la vendita e le installazioni di *infrastrutture, progetti speciali* e *sicurezza* per medi e grandi sistemi è stata costituita, con decorrenza 1° gennaio 1980, nell'ambito della Direzione Vendite Servizi Ausiliari, una nuova filiale con sede a Roma e competente su tutto il territorio nazionale.

Tale filiale si articola su propri funzionari commerciali aventi una preparazione specifica.

Anche il Supporto Tecnico Infrastrutture è stato riorganizzato in funzione della nuova filiale, con la creazione, tra l'altro (nel proprio ambito), della funzione Studi e Progetti Speciali, che ha il compito di preparare le specifiche tecniche e le valutazioni economiche dei grossi progetti di infrastrutture con eventuali impianti di sicurezza.

☆

La Direzione amministrativa affronta gli anni '80

Si è riunita in un noto albergo di Milano, la Direzione Centrale Amministrazione e Finanza (DCAF) della HISI per impostare la propria linea di conduzione per la nuova decade che si inizia da quest'anno.

Si è incontrato nei giorni 31 gennaio e 1° febbraio, presso un grande albergo milanese, il *management* della Direzione Centrale Amministrazione e Finanza della nostra azienda per fare il punto sulla situazione della HISI in un momento di particolare interesse: l'inizio degli anni '80 dopo un decennio di presenza Honeywell nel nostro paese.

Convocati da Graham Arthur Moore, direttore centrale, sono stati presenti alla riunione: Gian Lorenzo Bentivoglio (direttore del Controllo gestionale della DGSI), Pat Evangelista (direttore del Controllo gestionale della DGAD), Michaela Laune (direttore dei Sistemi informativi aziendali), Gabriele Navarra (direttore dei Servizi generali), Thomas J. Noonan (direttore degli Affari finanziari), Enrico Parazzini (direttore della Pianificazione finanziaria e controllo), Giorgio Sarti (direttore del Controllo gestionale delle DGMI) e Angelo Spano (direttore della Gestione amministrativa), assistiti dalla signora Luciana Fava collaboratrice di Mister Moore.

« *La riunione* – come ha detto il dr. Parazzini a PanoramaHISI – *è servita per approfondire il coinvolgimento al quale è sottoposta la direzione centrale amministrativa da parte di un mercato che è rapidamente cambiato nei tempi più recenti e per trovare le metodologie necessarie per affrontarlo* ».

Un mercato, quello dell'informatica che ha incrementato lo sviluppo del *software*, che ha visto il grande successo dei mini (con un aumento delle macchine commercializzate ed una diminuzione del loro valore medio), che ha coinvolto i processi produttivi a Caluso, particolarmente con l'espansione della linea di stampanti seriali SPPL (Serial Printer Product Line).

Queste trasformazioni hanno quindi coinvolto il modo di gestire l'azienda anche dal punto di vista amministrativo/finanziario. In modo particolare hanno convogliato la HISI ad un approccio per *market segment*; quindi ad un disegno completamente originale dei sistemi informativi interni all'azienda stessa.

Si è reso necessario, pertanto, predisporre uomini, strumenti, ed organizzazione in modo tale da consolidare i buoni risultati conseguiti negli ultimi anni '70 e da raggiungere i traguardi che la Honeywell Inc. si è posta per gli anni '80.

Alla luce di queste problematiche (uomini, strumenti, organizzazione), Vittorio Sibola, invitato alla riunione come capo del personale per la DCAF ha trattato il tema del reclutamento di nuove forze tra i neo-laureati in Economia e commercio e Franco Filippazzi, responsabile della sezione Formazione ha illustrato ai presenti le proprie proposte sul come condurre l'*education* in questo settore.

Rodolfo Baggiani, direttore centrale del Personale e delle Relazioni industriali ha infine voluto sottolineare la propria intenzione a dedicare sempre maggiori risorse alla gestione del personale della DCAF.

Nel corso della riunione, per concludere, è emessa la nuova linea di conduzione della DCAF elaborata da Graham Moore, orientata agli aspetti motivazionali ed organizzativi.

A questo riguardo, assume particolare importanza il problema dei sistemi informativi aziendali, i quali dovranno essere sempre più un sistema di produzione di informazioni intelligenti sull'andamento generale della azienda a favore dell'azienda stessa.

Nella foto sopra: Graham H. Moore, Enrico Parazzini e Rodolfo Baggiani e nella foto sotto: il dr. Baggiani, la signora Fava, G.H. Moore ed il prof. Filippazzi.

(Foto HISI)

Nella foto sotto, da sinistra: Thomas J. Noonan, Michaela Laune, Angelo Spano, Gabriele Navarra, Pat Evangelista, Vittorio Sibola, Gian Lorenzo Bentivoglio e Giuliano Sarti durante la riunione all'hotel Principe & Savoia di Milano.

Tra i numerosi dati economici, un interessante dato sociale: l'occupazione nei vari gruppi Honeywell Information Systems nel mondo.

Alle più di 4.000 persone che lavorano in Italia presso la HISI, si aggiungono le 4.300 persone della HIS International (che come noto comprende tutte le *operation* Honeywell I.S. nel mondo esclusi USA, Francia e Italia e loro mercati diretti), delle quali 2.300 alla HIS Ltd. Presso la USISG lavorano 20.300 persone e circa 19.000 alla Cii-Honeywell Bull.

☆

UN'INTERVISTA CON RODOLFO BAGGIANI

Continuando nella serie di interviste con i massimi dirigenti della Honeywell Information Systems Italia, Panorama-HISI questo mese si è incontrato con Rodolfo Baggiani, direttore centrale per il Persone e Relazioni Industriali. Oggetto dell'intervista, naturalmente, sono stati alcuni problemi di gestione del Personale come essi appaiono alle soglie degli anni '80, dieci anni dopo la costituzione della HISI.

Nato a Cecina, sulla costa toscana, il 7 marzo 1934, Rodolfo Baggiani ha da sempre conservato l'amore per il mare e per la vela, ancora oggi l'*hobby* preferito.

Sportivo (oltre che velista, in gioventù fu prima base della squadra di *baseball* di Grosseto in serie nazionale), sposato con 2 figlie, laureato in Economia e Commercio all'università di Pisa con una tesi sull'« Incidenza dei gravami fiscali nella produttività », Rodolfo Baggiani ha incominciato ad interessarsi di Edp durante il servizio militare quando ebbe occasione di seguire un corso per pannellisti (gli attuali programmatori).

Questa attività lo interessò talmente da decidere di abbandonare la carriera amministrativa già intrapresa e fare domanda di assunzione presso la Olivetti Bull.

Una borsa di studio per un corso di tre mesi e poi subito nell'ambiente operativo alla filiale Lombardia come « agente tecnico-commerciale » su macchine meccanografiche.

Passò poi alle scuole di addestramento su queste macchine, allora in via Pacini, all'epoca della fusione tra Olivetti Bull e Olivetti Divisione Elettronica, occupandosi di corsi di base e di specializzazione per passare poi, con la fusione Olivetti-General Electric alla formazione del personale neo-assunto a Borgolombardo.

Alla fine del '66 lasciò la O-GE per andare alla Honeywell S.p.A. settore Edp come responsabile della formazione *marketing*.

L'azienda, non ancora fusa con la G-E nel settore Edp, contava allora in quest'area, in Italia, meno di 100 persone ed aveva appena rilevato le attività precedentemente date in gestione alla « Carlo Gavazzi ».

In questi anni il dr. Baggiani fece esperienza anche nella selezione tecnica del personale con esperienza, nel supporto alla vendita e nella formazione manageriale.

Quando la Honeywell nel 1970 rilevò le attività G-E nel campo Edp, Rodolfo Baggiani, rientrato quindi nella struttura precedente, fu inserito nell'ambito dell'allora Personnel Planning come responsabile della formazione manageriale della direzione del Personale.

Ebbe poi la responsabilità del Servizio Selezione e Sviluppo quadri e, nel 1973, quella di capo del Personale a Pregnana.

Passò poi, con le stesse responsabilità a Caluso dove rimase fino alla primavera del '78, quindi fu richiamato a Milano per assumere la responsabilità di direttore centrale del Personale e delle Relazioni Industriali della HISI.

Una prima domanda, di carattere generale, dr. Baggiani: come è strutturata oggi la DCDPRI?

La struttura organizzativa della direzione si sviluppa fondamentalmente su due fronti: uno è quello che noi chiamiamo la « linea della direzione del Personale » e l'altra è lo « *staff* della direzione ».

Anche se in effetti la direzione del Personale e delle Relazioni Industriali è uno *staff* per la direzione generale dell'azienda.

La « linea » è tutta l'attività svolta dai capi del Personale, i quali oggi sono cinque ed hanno una piena autonomia nella gestione del Personale nei propri settori aziendali, curando di mantenere coerenti le varie gestioni nell'ambito di una strategia comune decisa a livello centrale.

In particolare, conseguentemente con ciò che è stato deciso in accordo con le altre funzioni della DCPRI che sono quella del servizio Studi e Organizzazione, e delle Relazioni Industriali cioè la funzione responsabile dell'impostazione della politica del Personale.

La direzione si articola poi nelle attività di Orientamento e Selezione del Personale, di Protezione degli impianti e dei Servizi sociali.

Che cosa rappresenta, oggi secondo lei, la DCDPRI nella struttura aziendale?

Io ritengo senza dubbio che la Direzione del Personale sia un punto molto importante all'interno dell'azienda.

Questa direzione ha sempre tradizionalmente avuto un particolare valore in HISI, direi (che) viene coinvolta ai massimi livelli decisionali il che non si riscontra in altre aziende o forse in altre componenti della Corporate.

Lo conferma che il direttore centrale del Personale partecipa da sempre al Comitato di direzione aziendale, l'organismo che imposta le politiche e le strategie di tutta la HISI.

Si parla tanto, in questo periodo, di una HISI divisionalizzata, un esempio ne è la creazione delle tre direzioni generali dello scorso anno. In questo processo di... costituzione di tante aziende nell'azienda, come si muove la DCDPRI?

In effetti la nostra azienda ha preso una struttura divisionalizzata ormai già da qualche anno. Questo è un fattore molto importante perché responsabilizza al massimo grado i direttori generali. La HISI ha mantenuto però una fisionomia unitaria.

Funzione della DCPRI ed anche della Direzione centrale amministrativa e finanziaria è quella di *staff* in interazione con le tre direzioni operative. In tal modo si mantiene un'uniformità di strategie e con essa un'unitarietà gestionale.

La nostra azienda ha ora impostato una filosofia di *marketing* legata ai *market segment*. Questa situazione ha avuto delle ripercussioni sulla sua Direzione?

Questo è proprio un esempio di come si muove la DCPRI: la situazione venutasi a creare con l'introduzione della filosofia dei *market segment* adottata dalla operazione commerciale della nostra azienda.

Per la Direzione del Personale sono nati problemi legati alla acquisizione di conoscenze più specializzate, o di conversione da talune professionalità ad altre, o di assunzione di persone già esperte nei segmenti di mercato che vogliamo affrontare.

Devo sottolineare però che dal punto di vista interno all'azienda, questa nuova situazione ci ha procurato meno problemi di quanti ne avevamo previsti.

Questo perché abbiamo notato che le nostre persone amano la specializzazione; esse vogliono cioè conoscere sempre di più e più approfonditamente quello che stanno facendo.

In una gamma di prodotti tanto vasta e specialmente tanto sofisticata, risulta evidente che nessuno è in grado di conoscere ogni prodotto a fondo.

E la filosofia stessa della segmentazione di mercato permette all'operatore commerciale una sempre maggiore conoscenza del prodotto al quale si dedica, e gli consente – sempre più motivandolo – un approccio *marketing* più consistente.

Oggi, quando un dipendente valuta la azienda per la quale lavora, o vaglia le proposte di altre aziende, guarda con particolare attenzione ad alcune caratteristiche quali il clima aziendale, i rapporti tra capi e collaboratori, le relazioni di interfaccia tra le varie unità aziendali.

Un'azienda quindi può essere vista come di tipo autoritario, burocratico, permissivo, flessibile o molto flessibile, destrutturato...

Come vede lei, dr. Baggiani, la HISI in questa ottica?

Premetto che tutto, a questo mondo, è migliorabile, e quindi anche l'ambiente HISI può essere migliorato.

Ma in coscienza mi sento di dire che da noi il clima aziendale è abbastanza buono.

Del resto uno dei compiti della Direzione della quale sono responsabile è di migliorare il clima aziendale. Per questo il numero dei capi del Personale è stato aumentato: essi oggi vivono, molto più di quanto avveniva due o tre anni fa, a contatto con le linee operative; cercano di capire meglio quanto avviene in *field* e fanno una azione – diciamo – di consulenza sempre più approfondita con i responsabili dei vari settori per risolvere meglio i problemi del Personale, e più prontamente.

Per quanto poi concerne lo stile aziendale non credo che si possa definire burocratico o autoritario.

E' chiaro del resto che ogni capo adotta lo stile più consono alle proprie attitudini manageriali, in quanto non esiste una ricetta del capo HISI. Certamente però in Honeywell cerchiamo di sviluppare il principio della delega e della partecipazione. A mio avviso una maggiore corresponsabiliz-

zazione di tutti i livelli di *management* contribuisce al miglioramento dello stile aziendale e del clima.

Per quanto riguarda le interfacce aziendali, piuttosto numerose poiché l'azienda è assai articolata, il problema si pone sugli strumenti da adottare per gestire il flusso informativo che passa attraverso queste interfacce. Gli strumenti che noi oggi abbiamo, e che sono visti a volte dall'esterno come pura e semplice burocrazia, permettono una gestione corretta dell'azienda.

L'altro fondamentale argomento che il dipendente tiene in considerazione è il livello retributivo... A chi si raffronta la Azienda per formulare i propri piani?

Negli ultimi anni abbiamo fatto notevoli sforzi per migliorare la nostra politica retributiva e per renderla adatta agli obiettivi che con essa è necessario perseguire.

Il mercato del lavoro è molto vivace e non possiamo permetterci di perdere il *know-how* che abbiamo acquisito. Abbiamo basato la nostra politica sulla professionalità espressa, sulla selettività e sulla valutazione, da parte dei capi, delle prestazioni e delle potenzialità dei singoli.

Per l'impostazione della politica retributiva, oltre che alla strategia aziendale, ai dati consuntivi storici che abbiamo, la HISI si raffronta con tutte le aziende del settore, con tutte le principali aziende italiane e con tutte le multinazionali. Essa partecipa alla maggior parte delle indagini retributive che vengono svolte a livello nazionale; in particolare alle indagini che compie l'American Chamber (nelle quali sono comprese tutte le aziende di informatica).

Le valutazioni individuali emesse dai capi nei riguardi di ciascun collaboratore: quanto conta – aziendalmente – l'atteggiamento che una persona ha, il suo carattere, se paragonato alla sua operatività?

Diciamo che la valutazione che noi diamo e che vogliamo che i capi diano, è una valutazione di tipo globale.

Quindi, quando si parla di atteggiamento o di disponibilità in sé, sono parametri che contano poco, ma assumono un notevole valore se aggiunti a tutti gli altri parametri che compongono la valutazione.

Nel 1979 la HISI ha incrementato il proprio organico. In quali termini è stata sviluppata questa operazione?

Il 1979 è stato per la HISI un anno di notevole crescita per quanto concerne l'organico, proprio in relazione alla nuova filosofia di mercato della quale abbiamo parlato prima.

In effetti questa crescita si è avuta prevalentemente nella DGMI dove abbiamo « rimpolpato » tutte le strutture di *marketing*. Ma abbiamo altresì assunto personale anche per gli altri settori, fino a raggiungere la quota di oltre 500 assunzioni.

Questa notevole cifra ha comportato qualche difficoltà.

Abbiamo reclutato molto personale nell'area milanese e nel settore di scolarità scientifica (in particolare ingegneri elettronici). In quest'area metropolitana, ed in questo settore scolastico, la ricerca di personale è molto sostenuta dalla presenza di un grande numero di aziende. Ciò provoca sperequazione tra domanda ed offerta e difficoltà a reperire personale di ottima qualità.

D'altra parte non è oggi produttivo reclutare personale di altre città: con le difficoltà di trovare alloggi, con la poca propensione a trasferirsi ed a rimanere lontani da casa, l'azienda si trova costretta ad assumere su base locale.

Ma anche questo comporta un problema: si riduce infatti la mobilità fra un settore e l'altro dell'azienda e si depaupera il capitale esperienza che chi lavora in periferia può fare nel centro operativo dell'azienda.

La formazione di personale senza esperienza: una tradizione ultraventennale in questa azienda. E' ancora remunerativa?

Noi della Honeywell assumiamo generalmente i giovani prelevandoli direttamente dalle scuole e formandoli per conto nostro.

Non troviamo infatti nelle conoscenze culturali che questi giovani si fanno nelle scuole nazionali, siano esse istituti o università, quelle nozioni professionali che servono per poter svolgere lavoro autonomo in campo aziendale.

Quindi, evidentemente, noi dobbiamo fare un certo tipo di addestramento in casa. Addestramento che comunque dovremmo fare anche con persone già esperte provenienti da aziende del settore.

Dovendo quindi per forza di cosa dedicarci a questa attività, preferiamo farlo su persone provenienti direttamente dalla scuola, per poter dare loro la possibilità di iniziarsi subito alla nostra mentalità, alla nostra cultura, alla nostra tradizione.

Questo perché troverebbero difficoltà di inserimento in caso contrario. Poi, possiamo crescere le nostre persone utilizzando modalità di addestramento sperimentate in molti anni di esperienza.

Se poi pensiamo al numero delle persone che inseriamo ogni anno in azienda, un numero che l'offerta di personale esperto non può assolutamente soddisfare, si vedrà chiaramente come la formazione di neoasunti sia una strada obbligatoria.

Ed anche prestigiosa, per l'immagine della nostra azienda, che tra le prime in Italia ha formato tecnici di informatica.

Un notevole costo, un tributo che paghiamo alla Società, ma noi lo consideriamo uno dei migliori investimenti.

Come è stato, durante lo scorso anno, il *turn-over* aziendale?

E' stato abbastanza paragonabile a quanto avevamo pensato, mantenendosi su di una quota di poco superiore al 6% nell'anno, a livello aziendale con punte intorno all'8, 9% per quelle professionalità molto appetibili per le altre aziende concorrenti (come per i progettisti, i *system* ecc.).

Per un'azienda come questa, che fa della formazione uno dei momenti più importanti, non è nulla di diverso da quanto ci si possa aspettare.

Le altre aziende del nostro settore, tutte con una sola eccezione direi immaginabile, hanno un *turn-over* superiore al nostro.

E questo è un altro fattore positivo che conferma che il clima aziendale HISI è abbastanza buono.

Vi sono infatti casi di persone che chiedono di rientrare in HISI. Come si comporta l'azienda in questi casi?

C'è stato un periodo nel quale addirittura esisteva una pregiudiziale, all'assunzione di un « ex ».

Oggi il rapporto lavorativo è mutato ed anche questo problema è superato.

In effetti noi abbiamo sempre bisogno di talenti, e quindi, se una persona affidabile, che bene ha lavorato da noi, e che bene abbiamo valutato, chiede di essere assunta di nuovo, noi abbiamo tutto l'interesse nel reinserirla in organico.

Purché venga alle condizioni nostre, e non alle sue.

Quest'anno molte persone sono state reinserite dopo essersi dimesse. E' questa un'altra conferma della bontà del clima della nostra azienda e del tipo di professionalità che essa sa dare.

Qual'è la politica aziendale nel campo delle sedi di lavoro, un problema molto sentito anche dai dipendenti che vedono nella notevole parcellizzazione lavorativa della HISI motivi magari di disagio o anche di timore?

La nostra azienda – è evidente – è cresciuta un po' per volta ed il numero delle sedi è cresciuto con essa, in un modo non sempre pianificato.

Certo potrebbe essere auspicabile una maggiore concentrazione, che migliorerebbe le comunicazioni e ridurrebbe i costi (si pensi solo ai tempi di trasferimento tra sede e sede).

Però ciò sarebbe auspicabile alla sola condizione di poter avere una sede unificata, o per lo meno di conglomerazione di molte parti, coerente con quella che è l'immagine aziendale che noi vogliamo avere.

Intendo con questo riferirmi alla possibilità di trovare un edificio di determinato livello, in una determinata zona della città, con una determinata capacità ricettiva, servito da mezzi pubblici, da mense adeguate ecc. Ma le soluzioni che ci sono state prospettate fino ad ora non rispondevano a questi requisiti e quindi non ne abbiamo fatto nulla.

Essendo da escludere per una questione di scelte finanziarie l'avventura edilizia, abbiamo per ora ripiegato sull'ampliamento di via Vida, il quale, secondo quelli che sono i tassi di crescita che abbiamo ipotizzato, dovrebbe essere sufficiente per almeno tre anni.

Certamente noi continueremo a guardarci intorno nel caso si prospettasse una soluzione definitiva di una unica sede che ci permetta di raggruppare almeno le attività cittadine.

☆

(intervista rilasciata a Milano il 6 febbraio 1980)

L'Honeywell livello 62 e l'industria dell'acqua calda

La Chaffoteaux et Maury di Saint Brieuc, in Francia, produce ogni anno 700.000 scaldabagni, il 30% dei quali viene esportato in 40 paesi: essa è il maggior produttore continentale di scalda-acque a gas e di caldaie.

Specializzandosi nella produzione di apparecchi a gas, l'azienda francese ha dimostrato una costante creatività, fondata sulla ricerca tecnologica in tutti i campi connessi con la produzione dell'acqua calda. Di conseguenza essa ha approfondito negli ultimi anni la ricerca nelle nuove fonti di energia, ed in particolare in quella solare.

Per la gestione dello stabilimento di Saint Brieuc, la Chaffoteaux et Maury ha scelto un elaboratore Honeywell progettato e costruito in Italia, il Livello 62. Il programma IMS 62 che gira sul 62/50 ha permesso alla società transalpina in meno di un anno, di mettere in moto le proprie applicazioni di base mentre si elaboravano ulteriori programmi complementari resi necessari dalle particolari caratteristiche di questa attività industriale.

L'AZIENDA

Fondata nel 1929 dalla fusione di due aziende complementari, un produttore di scaldabagni (Maury) ed una fonderia (Chaffoteaux), la società si è dedicata interamente alla produzione di scalda-acque dopo la seconda guerra mondiale.

Dal 1945 ad oggi, essa si è continuamente espansa aumentando la produzione e le esportazioni, creando nuovi stabilimenti ed approfondendo la ricerca tecnologica.

Vediamo qua di seguito alcune delle iniziative che hanno promosso questa espansione.

Le prime stufe a gas a muro

Lanciato nel 1955, questo prodotto è divenuto ben presto vendutissimo, passando dalle 262 unità del primo anno alle 6000 del '60. Oggi in Francia, ogni anno, si producono 200.000 stufe a gas a parete.

Lo stabilimento di Saint Brieuc

Impiantato nel 1969, su di una superficie di 55.000 mq coperti in un totale di 220.000, lo stabilimento dà lavoro a 1.900 persone, usa 200 macchine di produzione e sforna una stufa ogni 8 secondi.

Stufe elettriche

Per produrre scalda-acque elettrici, la Chaffoteux et Muray ha edificato nel 1974 un nuovo stabilimento a Lucé, vicino Chartres.

Un nuovo magazzino centrale

Sempre a Lucé un nuovo magazzino di 22.000 mq permette lo smistamento in Francia ed all'estero di oltre 700.000 apparecchiature all'anno.

Il servizio « dopo-vendita »

Già subito dopo la guerra, alla Chaffoteaux et Maury si diede particolare importanza al servizio di assistenza, creando il primo servizio « dopo-vendita » di Francia. Questa attività occupa oggi oltre 1.200 persone che si servono di 950 veicoli per spostarsi dalle 35 filiali di assistenza al cliente. Sei simili filiali operano all'estero.

L'avanguardia tecnologica

Pur tenendo d'occhio le più moderne fonti alternative, la Chaffoteaux et Maury è sempre stata, e cerca di restare, uno dei maggiori sostenitori del gas come fonte di energia.

In questa direzione infatti i tecnici dell'azienda di Saint Brieuc hanno rivolto la propria ricerca tecnologica.

In conseguenza di ciò, la società ha lanciato sul mercato nel 1978, oltre a due modelli di collettori solari, un modello di scalda-acqua « a sicurezza integrale » e la prima stufa a muro progettata tenendo presente in modo particolare il problema del risparmio energetico, provvista com'essa è dell'accensione elettronica al posto della tradizionale fiammella.

L'ELABORAZIONE DEI DATI AGLI STABILIMENTI DI SAINT BRIEUC

Fino alla fine del 1976 lo stabilimento di Saint Brieuc non aveva ancora un vero e proprio sistema per l'elaborazione dei dati: macchine da ufficio e calcolatrici elettriche soddisfacevano le esigenze di gestione amministrativa.

La sede centrale, a Parigi, poteva contare su di un elaboratore per la gestione delle vendite e per le statistiche industriali. Come la sede centrale, anche il magazzino di Lucé aveva un sistema per le propria gestione.

Per colmare questo vuoto, la direzione dell'azienda ha allestito nel 1977 una sezione di informatica presso gli stabilimenti di Saint Brieuc, fornendola di un elaboratore Honeywell livello 62.

Compito principale del sistema è il controllo delle scorte e dei procedimenti industriali.

Il 62/50 non ha avuto concorrenti per la scelta dell'azienda transalpina, primo perché fa parte di una serie di modelli modulabili e, secondo, perché già dall'inizio fu possibile far girare il programma IMS 62 che permette sensibili risparmi di tempo avendo già dimostrato in pieno la propria validità.

Tre, all'inizio, furono i problemi da risolvere, affrontando la meccanizzazione dello stabilimento.

L'estrema varietà dei modelli

La Chaffoteaux et Maury produce ben 874 modelli all'interno delle sue

6 serie di prodotti: scalda-acque, caldaie, termoconvettori, scaldabagni elettrici, pannelli solari.

Causa di tale varietà sono principalmente i differenti tipi di gas distribuiti nel mondo, la diversa pressione idrica delle reti ed i molti *standard* imposti dalle leggi di ogni paese.

Le diversificazioni produttive

L'azienda non opera avendo un vero e proprio listino: le proposte di contratto che ogni dove e la produzione deve agire velocemente per arginare la concorrenza internazionale.

Tuttavia ognuno di questi contratti pone un suo particolare problema: quello degli *standard* che devono essere rispettati.

Oppure altri canoni importanti come l'indice di rumorosità o particolari tecnici necessari in taluni paesi.

Si tratta quindi per la Chaffoteaux et Maury di essere sempre pronta a soddisfare esigenze in continuo mutarsi.

Vaste riserve

Gestire un solo magazzino o anche parecchi magazzini complementari può essere un compito relativamente facile.

Ma alla Chaffoteaux et Maury le esigenze produttive sono tali per cui alcuni pezzi, simili per costruzione ma usati in lavorazioni diverse, possono essere riposti in differenti magazzini, mentre pezzi particolari non si trovano in tutti i magazzini.

I vari magazzini sono organizzati in questo modo:

- **magazzini di ricezione** dei componenti acquistati da altre società;
- **magazzini generali** che ricevono tutti i componenti da tutte le unità produttive dell'azienda (da questi magazzini passa tutta la distribuzione ai laboratori di assemblaggio);
- **magazzini specializzati**, quali i magazzini delle materie prime ed i magazzini per il confezionamento e l'imballaggio.

Con l'IMS come punto di partenza, la sezione Edp dello stabilimento è riuscita a creare in meno di un anno un programma di inventario delle riserve pressoché completo che risolve i più complessi problemi dell'azienda.

☆

Il primo 66/DPS 2 in Jugoslavia: aiuterà la U.P.I. a gestire una grande organizzazione

La presenza Honeywell nella repubblica jugoslava della Bosnia ed Erzegovina si è fatta più significativa dal primo febbraio 1980 con l'installazione a Sarajevo del primo Livello, 66-DPS 2 in sostituzione di un sistema « Univac-1110 » nel centro « Edp » dell'U.P.I.

Azienda di produzione, distribuzione ed esportazione di prodotti alimentari tra le più importanti in assoluto in Jugoslavia ed in continuo sviluppo nei suoi rami di attività agricola, industriale, commerciale, finanziaria ed alberghiera, l'U.P.I. (Ujedinjena Poljoprivreda Promet Industrija), è un'organizzazione piuttosto giovane che ha visto raddoppiare le proprie strutture durante il periodo intercorso tra il 1976 e il 1979.

L'allineamento del mercato jugoslavo alle più sofisticate tecniche Edp di *hardware* e *software* di nostra produzione, continua con questo sistema di 512 KW di memoria per l'unità centrale e 64 KW per il *front-end-processor* (serie 18 X), 2.400 *Mbyte* in linea distribuiti tra sei unità disco MSU 402 e tre MSU 500 gestite da due *disk-controller* MSP 603 « *cross-barr* », due *printer* 1200 e quattro unità nastro una rete iniziale di nove terminali VIP ed altrettante *low-cost printer*, tre unità « KDS » e nove « KDU » ed infine dieci Livelli 6 forniti dalla *joint-venture* tra l'Elektronska Industrija di Niš e la Honeywell completano la configurazione *hardware* del sistema.

La nuova installazione deve risponde alle esigenze di sviluppo della organizzazione U.P.I. che conta 30 mila dipendenti, coopera con 12.000 piccole aziende agricole, svolge ricerca in 12 istituti specializzati, controlla 1.000 fornitori, possiede 2.500 supermercati, 19 *hotel*, 430 ristoranti e 19 industrie di trasformazione ed in particolare deve immediatamente risolvere i problemi della distribuzione (ramo in cui tra l'altro sono impiegati 1.052 autoveicoli) per mezzo del sistema informativo regionale (R.E.D.), attualmente in fase di conversione dall'Univac 1110. Tale sistema informativo ha visto la consulenza degli esperti Edp di una azienda svedese che svolge un analogo tipo di attività e che sta impegnando il personale Edp dell'UPI da più di due anni per l'analisi ed il completamento delle procedure sul Livello 66/DPS 2.

Il buon esito dell'installazione e l'avvio immediato a livello di prova del nostro più completo *software*, il « DM-IV », in tutte le sue dimensioni, incluso il *real-time*, l'installazione di *application-package* per l'attività di ricerca, e la piena disponibilità della rete dei terminali in *time-sharing*, si presentano come fatto di soddisfazione per il cliente e la sua stessa importanza e motivo promozionale per la nostra attività sul mercato jugoslavo.

(notizia segnalata da Gian Antonio Mezzetti)
D.M.E. Milano

L'U.P.I. in cifre

Agricoltura

180.000	ettari coltivati
22.000	ettari di frutteti
12	fattorie
2	allevamenti di cavalli

Industria

19	stabilimenti
5	mulini
18	forni
12	magazzini frigoriferi
11	macellerie

Commercio

12	centri di distribuzione
1.000	fornitori
2.500	negozi convenzionati
250.000	mq di esposizione vendite
40	paesi serviti con l'esportazione

Catering

430	ristoranti
13	alberghi
6	motel

Trasporti

1.052	veicoli

Scienza

12	istituti specializzati
1	centro scolastico di formazione

Qui sotto: il 66/DPS-2 dell'azienda jugoslava a Serajevo.

Convenzione HISI - Italia Assicurazioni

Oltre alla convenzione riguardante le coperture assicurative dei veicoli di proprietà dei dipendenti HISI e dei loro coniugi (vedi PanoramaHISI n. 3/marzo 1979), è stato raggiunto l'accordo con la stessa compagnia per altri due importanti tipi di polizze che possono interessare i dipendenti: Assicurazione Furto/Incendio Abitazione e Assicurazione R.C.T. - Capo Famiglia.

Assicurazione Furto/Incendio Abitazione « Polizza Abitazione »

Le garanzie sono quelle **prestate** e più precisamente:

FURTO

L'assicurazione vale per i danni derivanti da furto del contenuto dell'abitazione a condizione che i ladri si siano introdotti nei locali contenenti gli enti assicurati mediante scasso, rottura, chiave falsa, grimaldelli o simili arnesi; in modo clandestno purché l'asportazione della refurtiva sia avvenuta, poi, a locali chiusi; per via diversa da quella ordinaria con superamento di ostacoli o con impiego di attrezzi tali da richiedere particolare agilità personale.

Sono esclusi i furti commessi o agevolati da persone che abitano con l'assicurato, da dipendenti loro o dell'assicurato, da incaricati della sorveglianza degli enti assicurati o dei locali che li contengono.

La garanzia comprende:

a) la RAPINA (sottrazione di cose mediante violenza alla persona o minaccia) avvenuta nei locali dell'abitazione assicurata;

b) i GUASTI CAGIONATI DAI LADRI in occasione di furto (risarcibile a termini di polizza), di tentativo di furto o di rapina, alle parti del fabbricato costituenti i locali che contengono le cose assicurate ed agli infissi posti a riparo e protezione degli accessi ed aperture dei locali stessi, fino alla concorrenza di L. 200.000; detta garanzia viene prestata senza applicazione della riduzione proporzionale prevista dall'art. 1907 del Codice Civile;

c) i GUASTI CAGIONATI DAI LADRI agli enti assicurati nel commettere il furto (risarcibile a termini di polizza), il tentativo di furto o la rapina.

INCENDIO

L'Assicurazione vale per i danni materiali e diretti cagionati da incendio (combustione con fiamma di beni materiali al di fuori di appropriato focolare, che può autoestendersi e propagarsi):

- al contenuto dell'abitazione;
- al fabbricato o porzione di fabbricato (compresa la quota delle parti di proprietà comune) sempreché sia indicato sul retro di polizza la relativa somma.

Sono parificati ai danni d'incendio quelli materiali e diretti, prodotti alle cose assicurate da:

a) FULMINE - esclusi fenomeni elettrici;

b) ESPLOSIONE O SCOPPIO verificatasi in relazione all'attività dichiarata in polizza. Se lo scoppio è originato da usura, corrosione o difetti di materiale, la garanzia è operante limitatamente agli enti non facenti parte della macchina o impianto in cui si è verificato lo scoppio. Gli effetti del gelo e del « colpo d'ariete » comunque si manifestassero non sono considerati scoppio.

c) GUASTI arrecati per ordine delle autorità allo scopo di impedire od arrestare l'incendio.

L'assicurazione si intende altresì estesa, sempreché sul retro di polizza sia stata indicata la relativa somma, alle seguenti garanzie:

1) RICORSO VICINI

La Società, nei casi di responsabilità dell'assicurato in conseguenza di incendio, esplosione o scoppio che colpisca le cose assicurate, risponde, secondo le condizioni generali di assiurazione e nei limiti della somma assicurata a questo titolo, dei danni diretti e materiali cagionati dal sinistro suddetto ai mobili ed agl immobili dei vicini.

Sono comunque esclusi i danni alle cose in uso, custodia e possesso dell'Assicurato.

L'assicurato deve immediatamente informare la Società delle procedure civili o penali promosse contro di lui, fornendo tutti i documenti e le prove utili alla difesa e la Società avrà facoltà di assumere la direzione della causa e la difesa dell'assicurato. L'assicurato deve astenersi da qualunque transazione o riconoscimento della propria responsabilità senza il consenso della Società.

Per le spese giudiziali si applica l'art. 1917 del Codice Civile.

2) RISCHIO LOCATIVO

La Società, nei casi di responsabilità dell'assicurato a termini degli artt. 1588-1589-1611 del Codice Civile, risponde, secondo le condizioni generali di assicurazione e con le norme di liqudazione da esse previste, dei danni diretti e materiali cagionati da incendio, esplosione o scoppio, ai locali tenuti in locazione dall'assicurato, ferma l'applicazione della riduzione proporzionale di cui all'art. 9) delle condizioni generali di assicurazione qualora la somma assicurata a questo titolo risultasse inferiore al valore effettivo dei locali.

- il capitale massimo assicurabile Incendio è di L. 25 milioni per il contenuto e di L. 150 milioni per il fabbricato (rischio locativo) e ricorso vicini globalmente considerati, è sempre possibile stipulare polizza a parte per valori in eccedenza;
- la garanzia incendio prevede la scelta tra le due seguenti forme:
  - valore intero: medesimo importo assicurato per l'incendio;
  - primo rischio assoluto: importo assicurato pari al 40% di incendio.

  Risulta consigliabile la seconda forma, in quanto non prevede l'applicazione della proporzionale in caso di sinistro;
- le garanzie speciali sono prestabili solamente a pacchetto, con un premio forfettario di L. 20.000.
- le garanzie **comprendono** i danni di incendio, furto e rischi connessi con **eventi socio-politici.**

e le garanzie **speciali** e più precisamente:

Solo se espressamente richiamate nell'apposito spazio esistente sul retro di polizza, le garanzie prestate si intendono estese:

a) al risarcimento delle spese sostenute dall'Assicurato in occasione di SMARRIMENTO O SOTTRAZIONE DELLE CHIAVI di ingresso dei locali contenenti gli enti assicurati, per sostituire la serratura esistente con altra dello stesso tipo o caratteristiche fino ad un massimo di L. 30.000 per sinistro.

La perdita delle chiavi deve essere denunciata alla Pubblica Autorità e la sostituzione della serratura deve essere eseguita entro 48 ore dal momento in cui le chiavi sono state smarrite o sottratte.

b) alla PERDITA di gioielli, preziosi e denaro contante sottratti all'assicurato o al coniuge, fuori dell'abitazione assicurata, a seguito di rapina o furto con destrezza commesso in seguito ad infortunio o malore della persona derubata, fino ad un massimo di L. 250.000 per sinistro.

c) alla PERDITA di effetti personali e oggetti di arredamento comune provenienti dalla dimora abituale indicata in polizza (esclusi gioielli, oggetti di metallo prezioso, denaro, carte valori, pellicce, argenteria, tappeti, arazzi, quadri, oggetti d'arte e collezioni) avvenuta nel corso della villeggiatura stagionale dell'assicurato o della sua famiglia, in locali presi in affitto in territorio italiano, fino ad un massimo di L. 300.000 per sinistro.

d) ai DANNI cagionati da fenomeni elettrici limitatamente agli apparecchi elettrodomestici (escluse lampadine, valvole termoioniche, tubi catodici, resistente elettriche scoperte) entro il limite del 2% del capitale assicurato con franchigia di L. 15.000 per sinistro.

e) ai danni cagionati dalla CADUTA DI AEROMOBILI, loro parti o cose trasportate da aeromobili, esclusi ordigni esplosivi.

f) ai danni cagionati dal SUPERAMENTO DEL MURO DEL SUONO da parte di aerei con il limite di L. 100.000 per sinistro.

g) alla CADUTA di ANTENNE radio-televisive o di parti di esse, purché stabilmente installate, in conseguenza di eventi atmosferici, compresi i danni alle antenne stesse, esclusi quelli derivanti da difetto di installazione o mancata manutenzione.

h) alla FUORIUSCITA DI ACQUA CONDOTTA conseguentemente a rottura – verificatasi a monte di rubinetti di erogazione – di impianti idrici, igienici e di riscaldamento con esclusione dei danni causati da gelo e da rigurgito di fognature, escluse comunque le spese sostenute per riparare o sostituire gli impianti o parti di essi. Per ciascun sinistro sarà dedotta una franchigia di L. 50.000.

I) ai danni arrecati da acqua, neve, vento penetrati all'interno dell'abitazione assicurata attraverso rotture, brecce o lesioni provocate al tetto, alle pareti o ai serramenti da TROMBE - TEMPESTE - URAGANI. Per ciascun sinistro sarà dedotta una franchigia di L. 100.000.

l) al risarcimento delle spese documentate che l'assicurato ha sostenuto per traslocare il contenuto dell'abitazione o per trasferirsi o soggiornare in ALBERGO insieme ai propri familiari conviventi, qualora i locali contenenti gli enti assicurati siano diventati inabitabili in conseguenza di sinistro risarcibile a termini di polizza; tale garanzia è prestata entro il limite del 2% del capitale assicurato.

LIMITI DI RISARCIMENTO PER LA GARANZIA FURTO E RAPINA
(in percentuale sulla somma garantita per incendio):

a) Per l'assicurazione a valore intero;

– 30%, per pellicce, tappeti, arazzi, quadri, sculture e simili oggetti d'arte (esclusi preziosi) nonché oggetti e servizi d'argenteria;

– 10% per gioielli e preziosi (oggetti d'oro, di platino o montati su detti metalli, pietre preziose e perle naturali e di coltura) raccolte e collezioni, carte valori e titoli di credito in genere;

– 2% per denaro;

– 3% (col massimo di L. 200.000 per singolo oggetto), per le cose contenute in locali di ripostiglio di pertinenza del fabbricato, non comunicanti con i locali di abitazione. La garanzia in detti locali è limitata a mobilio, arredamento, vestiario, provviste, attrezzi e dotazioni comuni.

b) Per l'assicurazione a 1° rischio assoluto:

– 16%, (col massimo di Lire 2.500.000) per gioielli e preziosi (oggetti d'oro o di platino o montati su detti metalli, pietre preziose e perle naturali e di coltura) raccolte e collezioni, carte valori e titoli di credito in genere;

– 2% per denaro;

– L. 1.500.000 (in valore assoluto) per singolo oggetto relativamente a pellicce, tappeti, arazzi, quadri, sculture e simili oggetti d'arte (esclusi preziosi), nonché oggetti e servizi di argenteria;

– 2%, (con il massimo di L. 200.000 per singolo oggetto) per le cose contenute nei locali di ripostiglio di pertinenza del fabbricato, non comunicanti con i locali di abitazione.

La garanzia in detti locali è limitata a mobilio, arredamento, vestiario, provviste attrezzi e dotazioni comuni.

POLIZZA DELL'ABITAZIONE

Premi lordi per milione di capitale assicurato

	Garanzia abbinata Incendio-Furto						Fabbricato	Rischio locativo	Ricorso vicini
	Furto valore intero			Furto a primo rischio assoluto					
	Classi territoriali			Classi territoriali					
	I	II	III	I	II	III			
B	12.000	9.300	6.600	14.200	10.900	7.700	300	200	200
A	14.700	12.000	9.300	17.500	14.200	10.900	300	200	200

A = Appartamento facente parte di fabbricato destinato ad abitazioni tra di loro contigue, soprastanti e sottostanti ma non intercomunicanti, ciascuno con proprio accesso dall'interno, ma con accesso comune dall'esterno del fabbricato.

B = Villa unifamiliare oppure appartamento facente parte di fabbricato destinato ad abitazioni tra loro contigue, soprastanti o sottostanti, ma non intercomunicanti, ciascuna con proprio accesso dall'esterno del fabbricato.

Aumenti di premio da calcolare separatamente sul premio base
I) - L. 20.000 per garanzie speciali.

I premi esposti nella tabella sono lordi e già scontati.

Viene applicato un **ulteriore sconto speciale** del 20% (per misure di sicurezza sufficienti – relativamente a porte e finestre) ed un ulteriore 20% extra.

Assicurazione R.C.T. - Capo Famiglia

Il capitale assicurato è:

100 milioni di lire per ogni sinistro, qualunque sia il numero delle persone decedute o che abbiano riportato lesioni personali o abbiano sofferto danni a cose di loro proprietà. Nella garanzia sono comprese le spese di difesa entro il limite di un importo pari al quarto del massimale stabilito in polizza per il danno cui si riferisce la domanda.

Il premio annuo scontato è di L. 18.000.

Le condizioni generali di assicurazione sono le seguenti:

CONDIZIONI GENERALI DI ASSICURAZIONE

Art. 1 - Oggetto dell'assicurazione.

A) ASSICURAZIONE RESPONSABILITA' CIVILE VERSO TERZI (R.C.T.) - La Società si obbliga a tenere indenne l'assicurato di quanto questi sia tenuto a pagare, quale civilmente responsabile ai sensi di legge, a titolo di risarcimento (capitale, interessi e spese) di danni involontariamente cagionati a terzi, per morte, per lesioni personali e per danneggiamenti a cose, in conseguenza di un fatto accidentale verificatosi in relazione ai rischi per i quali è stipulata l'assicurazione.

B) ASSICURAZIONE RESPONSABILITA' CIVILE VERSO PRESTATORI DI LAVORO (R.C.O.) - La Società si obbliga a tenere indenne l'assicurato di quanto questi sia tenuto a pagare, a titolo di risarcimento (capitale, interessi e spese) quale civilmente responsabile verso prestatori di lavoro da lui dipendenti ed assicurati ai sensi del D.P.R. 30 giugno 1965 n. 1124, per gli infortuni (escluse le malattie professionali) da loro sofferti in conseguenza di reato colposo, perseguibile d'ufficio e giudizialmente accertato, commesso dall'assicurato stesso o da suo dipendente del quale debba rispondere ai sensi dell'art. 2049 del Codice Civile.

L'assicurazione è efficace alla condizione che al momento del sinistro l'Assicurato sia in regola con gli obblighi per l'assicurazione di legge.

Art. 2 - Delimitazione dell'assicurazione - Esclusioni. - Non sono considerati terzi:

a) il coniuge, i genitori, i figli, i fratelli e le sorelle dell'assicurato, nonché qualsiasi altro parente od affine con lui convivente;
b) i domestici dell'assicurato e le persone che subiscano il danno in occasione di lavoro o di servizio per conto dell'assicurato.

L'assicurazione non comprende i danni alle cose che l'assicurato abbia in consegna o custodia o detenga a qualsiasi titolo.

Sono inoltre esclusi i rischi derivanti da proprietà e/o conduzione di beni immobili e da proprietà, possesso, uso e guida di mezzi di trasporto e veicoli in genere, ad eccezione di quelli espressamente indicati in polizza.

Art. 3 - Delimitazione della garanzia fabbricati. - Nel caso di appartamenti che al momento del sinistro risultino garantiti contro la Responsabilità Civile con altre polizze la presente assicurazione, entro i limiti contrattuali, s'intende prestata per l'eventuale eccedenza rispetto ai massimali delle dette polizze salvo che queste ultime risultino annullate o comunque totalmente o parzialmente inefficienti.

Questa garanzia riguarda non solo la casa ma anche i muri di sostegno del terreno e dei giardini, i muri di cinta, le inferiate, i cancelli, i portoni, le strade, le scale e le antenne televisive, il tutto sia di uso dell'assicurato che del condominio.

Nel caso di responsabilità condominiale la garanzia prestata con la presente riguarda soltanto la quota parte di danno spettante all'assicurato, esclusa ogni responsabilità solidale con gli altri condomini.

Sono esclusi i danni derivanti unicamente da umidità, stillicidio ed insalubrità dei locali, mentre sono compresi quelli prodotti da spargimenti di acqua e da rigurgiti di fogne, gli uni e gli altri purché conseguenti a guasti o rotture di tubazioni o condutture e con esclusioni dalla indennità delle prime L. 50.000 per ciascun sinistro.

Art. 9 Estensione territoriale. - L'assicurazione vale per i danni che avvengono nel territorio dello Stato italiano, della Città del Vaticano e della Repubblica di San Marino, nonché per i danni che avvengono durante il soggiorno temporaneo dell'assicurato in qualsiasi altra parte del mondo.

L'assicurazione è prestata per la responsabilità civile dell'assicurato e dei familiari con lui conviventi in relazione a fatti della vita privata, esclusi i rischi inerenti ad attività professionali.

La garanzia **comprende**, tra l'altro, i seguenti rischi:

a) pratica di sport comuni, escluse le attività professionalistiche e le competizioni di carattere agonistico;
b) proprietà, possesso, uso e guida di cavalli e altri animali da sella;
c) proprietà o possesso di animali domestici e da cortile, con applicazione, su ogni sinistro cagionato da cani, di una franchigia assoluta di L. 50.000;
d) proprietà, detenzione ed uso di armi per difesa, tiro a segno, tiro a volo e simili – esclusa la caccia – compreso il fucile subacqueo;
e) proprietà e/o conduzione del fabbricato – e relativi impianti fissi – costituenti la dimora abituale dell'assicurafo e ubicato all'indirizzo sopra indicato alla voce « domicilio »;
f) proprietà e/o uso di arredamento domestico nonché di apparecchi elettrodomestici in genere e radiotelevisivi, con relative apparecchiature di antenna;
g) proprietà, possesso, uso e guida di velocipedi, tricicli, senza motore, monopattini, pattini a rotelle e veicoli a braccia;
h) lavori di ordinaria manutenzione, eseguiti in economia nei locali – e relative pertinenze – adibiti ad abitazione dell'assicurato, esclusi i danni subiti da coloro che partecipano ai lavori (salvo quanto previsto dall'assicurazione R.C.O., se stipulata);
i) somministrazione di cibi, bevande e simili consumati in casa dell'assicurato;
l) proprietà e/o conduzione del fabbricato e relativi impianti fissi occupato dall'assicurato ad uso villeggiatura. Relativamente al rischio della proprietà la garanzia, salvo patto speciale, è operante esclusivamente a condizione che l'assicurato e i suoi familiari conviventi, complessivamente, siano proprietari di un solo fabbricato.

La garanzia comprende:

m) i danni arrecati a terzi dagli addetti ai servizi domestici per fatti inerenti allo svolgimento delle loro mansioni;
n) l'azione di rivalsa da parte di Imprese esercenti l'assicurazione obbligatoria derivante dalla circolazione di veicoli a motore, in conseguenza di danni cagionati da fatti illeciti di minori – di cui l'assicurato debba rispondere – all'insaputa dell'assicurato stesso, per le somme che dette imprese abbiano dovuto pagare a terzi per l'inopponibilità di eccezioni prevista dall'art. 18 Legge 24/12/1969, n. 990 emendato con la legge 26/2/1977, n. 39;
o) spargimento d'acqua dovuto a negligenza, imperizia e disattenzione degli assicurati oppure a guasti e rotture di elettrodomestici e tubazioni mobili, franchigia L. 50.000.

Per conoscere le sedi « ITALIA ASSICURAZIONI » in tutte le città del nostro Paese, vedere PanoramaHISI n. 3/marzo 1979.

Seminario «Incontri con la HISI» a Pesaro

Nella foto sotto, un momento della dimostrazione al terminale Honeywell Gian Carlo Milano.

Organizzato dall'ufficio commerciale Honeywell di Ancona nell'ambito delle iniziative promosse dalle filiali SdB Emilia Romagna, si è svolto il 24-1-'80 presso l'Associazione degli Industriali di Pesaro il seminario « Incontri con la HISI ». Gli argomenti trattati nel corso del seminario sviluppati in collaborazione con il MKTG Supporto, con il Servizio Ricerche e Sviluppo MKTG, con l'uff. Sistemi e Progetti di Torino e l'uff. Sistemi e Progetti Centro Est erano rivolti a partecipanti delle aziende medio-piccole.

Nel corso dell'incontro sono stati esaminati gli aspetti di facilità di acquisizione e semplicità d'uso dei nuovi sistemi Edp della HISI nonché i vantaggi costi/benefici della meccanizzazione in generale.

In particolare si è rilevato come l'utilizzo di *software* applicativo già pronto costituisca un aspetto della semplicità suaccennata; per questo, a fine di esemplificazione, sono stati illustrati e dimostrati prodotti amministrativo-contabili e di gestione magazzino.

(notizia segnalata da Eugenio Berardi)
Ancona

Sopra: Aldo Brambilla, Fabrizio Agnesi ed Eugenio Berardi.

Sotto: una veduta parziale della sala durante il seminario.

Gruppo donatori di sangue Honeywell di Roma

Nella foto qui sopra: la Croce Rossa Italiana si è recata con un proprio mezzo mobile attrezzato per il prelievo del sangue presso il centro di elaborazione dei dati della Motorizzazione Civile e Conto Terzi, gestito con la Honeywell in via Bacciarini a Roma.

E' trascorso poco più di un anno dalla costituzione del nostro Gruppo Donatori di Sangue e si possono cominciare a fare alcune considerazioni.

Le cifre parlano di 24 flaconi di sangue utilizzati per assistenze effettuate a favore di nostri colleghi o familiari che ne hanno avuto necessità.

Quindi l'obiettivo immediato che ci eravamo prefissi è stato raggiunto.

Al di là, comunque, della gestione della nostra « Banca del Sangue » che è snella e senza particolari formalità, vorrei sottolineare che l'obiettivo globale dei Gruppi Donatori è quello di mettere gratuitamente a disposizione di chi né ha bisogno, della collettività in genere, il sangue per eliminare la speculazione disumana che viene esercitata su questo elemento.

E' bene ricordare che il sangue è un tessuto vivente composto di elementi cellulari sospesi nel plasma.

Non lo si può fabbricare industrialmente, né si può utilizzare sangue animale per l'uomo, anzi lo stesso sangue umano per essere trasfuso deve possedere una serie di requisiti tali da non ingenerare incompatibilità tra il sangue del donatore e quello del ricevente.

Da quanto sopra detto si inutisce assai chiaramente che per far fronte alle necessità quotidiane di ospedali e cliniche non vi è altro mezzo che quello di avere sempre quantitativi di sangue disponibili.

Purtroppo, invece, ce n'è continua carenza. Non è raro ascoltare appelli diffusi per radio per la ricerca di sangue di questo o di quel tipo, per far fronte a questa o quella urgenza.

Questa carenza continua da spazio a persone inqualificabili per speculare dietro il dolore, l'urgenza, lo stato emotivo di agitazione dei parenti, offrendo sangue a pagamento.

Questa carenza continua dà spazio a persone inqualificasi sono creati dei veri e propri « *racket* » che controllano intere città, come è il caso di Napoli.

Un flacone di sangue viene offerto da queste organizzazioni clandestine a prezzi che oscillano tra le 500.000 lire ed il milione.

Tale fenomeno, si è osservato, è meno presente in quelle zone dove sono attivi i Gruppi di Donatori di Sangue facenti capo, come il nostro, alla Croce Rossa Italiana, in quanto la quantità di sangue che viene resa disponibile attraverso le nostre donazioni lo rende « meno introvabile » fungendo da calmiere.

Il nostro gruppo proseguirà la sua attività oltre che nello spirito di garantire immediata disponibilità di sangue, senza drammi e senza problemi per gli iscritti, anche tenendo presente che la collettività ha necessità di quei flaconi che noi rendiamo disponibili attraverso le donazioni; mi auguro, inoltre, che questa nostra iniziativa che ha funzionato così bene, venga raccolta da altri colleghi ed estendersi in altre città con la costituzione di altri gruppi analoghi al nostro.

Al riguardo sono disponibile per fornire tutte le informazioni e nella eventualità anche un concreto aiuto qualora dovesse ravvisarsene la necessità, per promuovere la costituzione di nuovi gruppi.

(Per lo statuto del Gruppo, vedere PanoramaHISI n. 11/novembre 1978.)

(Stefano Fossati Montelatici)

Gruppo Donatori di Sangue Honeywell - Roma

Situazione Flaconi di Sangue anno 1978 (settembre-dicembre)

C/ Donazioni

25	12,5 alla collettività
	12,5 al C/ Gr. Donatori HISI

C/ Gruppo donatori HISI - Roma

12,5	3 assistenze
	9,5 residuo attivo di fine anno

Situazione Flaconi di Sangue anno 1979

C/ Donazioni

53	26,5 alla collettività
	26,5 al C/ Gr. Donatori HISI

C/ Gruppo donatori HISI - Roma

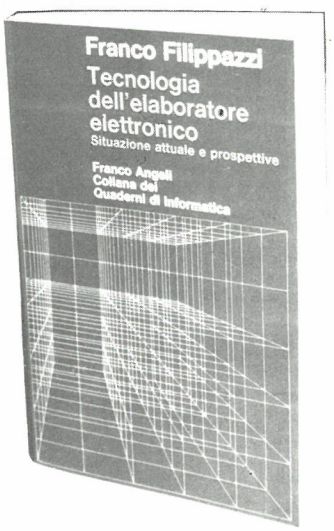
residuo attivo anno 1978 9,5	21 assistenze
26,5	15 residuo attivo di fine anno

Biblioteca

TECNOLOGIA DELL'ELABORATORE ELETTRONICO

NUOVA EDIZIONE

E' uscita in questi giorni per l'editore Franco Angeli di Milano la nuova edizione aggiornata del libro « Tecnologia dell'elaboratore elettronico – Situazione attuale e prospettive » di Franco Filippazzi.



Il volume (282 pag.), nell'ambito della collana « Quaderni di informatica » è giunto alla sua quarta edizione.

Oggetto di questo libro è lo aspetto *hardware* degli elaboratori elettronici: le tecnologie di base, i dispositivi elementari, i blocchi complessi che costituiscono l'elaboratore.

L'opera intende presentare una sintesi della materia che fornisca al lettore una visione panoramica ed aggiornata dell'argomento e ne delinei le prospettive. In accordo a ciò, il testo è diviso in due parti. Nella prima viene presentato, dopo una introduzione su concetti di base, lo stato attuale della tecnologia. Nella seconda parte si prospettano invece gli orientamenti ed i probabili sviluppi a venire.

Una caratteristica peculiare del volume è la sistematica ricerca dei « limiti di sviluppo » della tecnologia. Attraverso l'analisi dei fattori critici, vengono fatte previsioni quantitative sulla evoluzione tecnologica dell'elaboratore e se ne valutano i limiti ultimi imposti da leggi fisiche fondamentali.

L'opera è intenzionalmente diretta ad una larga fascia di lettori: dagli utilizzatori di elaboratori, agli studenti, a chi, in generale, è interessato a conoscere come queste macchine sono fatte oggi e come potranno esserlo domani. L'esposizione, pur rigorosa, è stata perciò mantenuta su un livello di larga comprensibilità, sfrondando sviluppi matematici e formule, e facendo ampio uso di grafici per illustrare concetti o risultati.

☆

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE COMMERCIALE I.D.S.

DIREZIONE VENDITE SISTEMI DI BASE-NORD

Gian Franco Podestà, Resp. Filiale Lombardia.

FILIALE INTERREGIONALE IDS NORD-EST

Nuccio Stecca, Resp. Filiale;

- Giovanni Mortari, Resp. Unità di MKTG « Emilia Romagna Industria »;
- Celestino Tronconi, Resp. Unità di MKTG « Emilia Romagna Enti Locali »;
- Giovanni Bettiol, Resp. Unità di MKTG « Tre Venezie »;
- Gian Franco Baldoni, Resp. Unità di MKTG « Toscana ».

DIREZIONE PIANIFICAZIONE MARKETING

Giuliano Valenti, Resp. Servizio Coordinamento Operativo Attività di Marketing.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

DIREZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE

Servizio Unità Centrali e Controllers

Guido Casati, Resp. Ufficio Unità Centrali.

Convegni HLSUA - Europe e USA

I convegni HLSUA di primavera si svolgeranno dal 31 marzo al 2 aprile a Cincinnati (USA) e dal 23 aprile al 25 aprile a Londra (per l'associazione europea).

Benché il programma dei convegni non sia ancora definito, è prevedibile che tra gli argomenti di maggior interesse vi saranno i sistemi DPS 8 ed il GCOS 8, oltre alle presentazioni delle esperienze dei singoli utenti.

Per la HISI a Londra verranno tenute le seguenti presentazioni:

- Migrazione da GRTS 1 a GRTS 2 e modifiche al GRTS 2 per l'applicazione al sistema informativo della Motorizzazione Civile (Federico Benato).
- Sistema in tempo reale con *data base* distribuita per la certificazione penale del Casellario Giudiziale (Sabatino Mustacchi).
- Produzione di cataloghi: creazione e gestione automatica della *data base* dei ricambi per tutti i veicoli IVECO (A. Russo della HISI - G.C. Bardella della Fiat IVECO).

Domanda/Offerta

AFFITTO, mesi estivi, da concordare, appartamento completamente ammobiliato, 3 camere più servizi, a Lipari, isole Eolie, a 10 metri dal mare. Marinalunga.
Tel. a Paolo Revello, via Tazzoli oppure 090/98.11.124.

VENDO Fiat 127, 8 mesi, L. 3.750.000 Tel. S. Sbrissa, Caluso int. 375.

S.come sconto

ANDRA'S, Abbigliamento Maschile
Milano - 24, via Pirelli - (02) 66.65.21
Sconto 10% a tutti i dipendenti Honeywell.

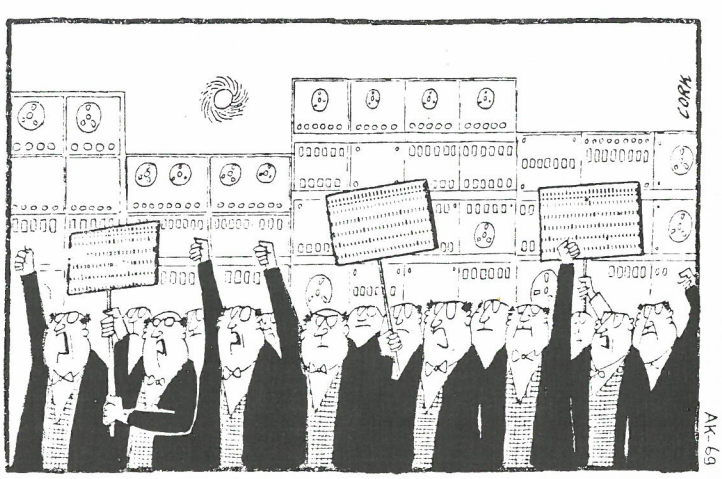
CRISTALL, Profumeria
Milano - 77/a, corso Buenos Aires - (02) 271.55.61
Sconto 20% a tutti i dipendenti Honeywell.

Campagna antinfortunistica Honeywell agli stabilimenti di Caluso

Riportiamo in questo numero di PanoramaHISI un altro degli avvisi realizzati dalla HISI nell'ambito della campagna antinfortunistica che l'azienda ha intrapreso presso gli stabilimenti di produzione di Caluso.

I disegni – come si può vedere in questa riproduzione privati dei colori originali – sono assai divertenti e ben fatti, e sono opera di Luciano Balbo, un dipendente di Caluso.

☆



Da Sistemazione & Automazione (luglio/agosto '79).

Conferenza stampa DPS8

Riportiamo il testo delle dichiarazioni rilasciate il 23 gennaio alla stampa nazionale sul nuovo elaboratore Honeywell di grandi dimensioni. Alla manifestazione, oltre ai giornalisti dei maggiori organi informativi del Paese, sono intervenuti, per la HISI, Michele Cimino, Direttore Generale Marketing Italia, Enrico Rivera, responsabile della Direzione Pianificazione Marketing, e Giovanni Rapelli, responsabile dei rapporti con la stampa.

Michele Cimino ha aperto la conferenza stampa con alcune premesse atte a inquadrare gli annunci nell'attuale fase evolutiva del mercato informatico, con particolare riferimento all'Italia.

Dopo aver ricordato la nuova struttura data nel 1979 dalla HISI alla sua organizzazione commerciale (struttura articolata, anziché su pura base territoriale, per segmenti di mercato omogenei, nel presupposto che un costruttore deve sempre meno offrire semplici « prodotti » e sempre più « soluzioni globali » a problemi specifici dell'utenza) e dopo aver rilevato come già nel '79 stesso questa scelta si sia dimostrata pagante (gli ordini della società, egli ha detto, sono aumentati del 25% in valore, contro una media nazionale di crescita del mercato negli utili tre anni stimata intorno al 17-18% annuo), l'ing. Cimino ha parlato dell'incidenza dei sistemi medio-grandi nei vari settori applicativi e della tendenza verso i sistemi distribuiti. Questa tendenza interessa in particolare i settori della Finanza e della Pubblica Amministrazione (nei quali l'incidenza di sistemi medio-grandi è attualmente del 60%): gli istituti bancari di maggiori dimensioni prevedono il collegamento nel prossimo biennio di circa 1.000 nuovi sportelli a sistemi di elaborazione e questo collegamento viene visto sempre più in termini di « rete », mentre nella Pubblica Amministrazione il numero di sistemi inseriti in ottica di « rete » è passato da 60 alla fine del '76 a 91 alla fine del '78. Ma anche il settore Industria e Distribuzione (pur essendo, in Italia, caratterizzato da una prevalenza di imprese medio-piccole, e quindi da una minor diffusione di sistemi medio-grandi) è avviato, per lo meno per quanto riguarda le aziende maggiori, sulla strada del decentramento informatico (che ha interessato nell'ultimo anno, il 56% delle grandi industrie) e dell'organizzazione degli archivi in forma di *data base* (53% delle maggiori aziende), chiare premesse all'adozione di sistemi distribuiti.

Da ciò, ha concluso l'ing. Cimino, l'importanza e l'attualità degli annunci odierni, che fanno seguito ai primi annunci DPS del '78/'79 e che si situano in una linea, quella DSE, annunciata e coerentemente perseguita della Honeywell fin dal 1977.

Passando alla descrizione dei vari prodotti, il dott. Rivera ha quindi illustrato le caratteristiche del DPS 8 mettendone in rilievo la rispondenza alle varie esigenze che caratterizzano l'informatica all'inizio degli anni '80.

Il DPS 8 – che utilizza le tecnologie più recenti, caratterizzate da circuiti LSI, da largo impiego di moduli microprogrammati e da particolari dispositivi basati sull'uso di microprocessori – si presenta in quattro modelli 8/20, 8/44, 8/52 e 8/70 – atti a coprire tutto lo spettro della domanda, nella fascia dei grandi sistemi, da sistemi di entrata a 12milioni di lire di canone mensile a grossi sistemi *multiprocessor* aventi un canone superiore ai 100 milioni. Dal punto di vista architetturale sono state mantenute, ed esaltate, le più brillanti concezioni e le funzionalità che maggiormente avevano contribuito al successo dei precedenti elaboratori livello 66 e 66/DPS.

La potenza di calcolo che il DPS 8 è in grado di sviluppare è variabile a seconda del modello e, paragonata al 66/80, precedente « *top* » della linea di grandi sistemi della Honeywell, va dal 35% del DPS 80/20, al 55% del modello 8/44, al 91% del DPS 8/52, al 170% del DPS 8/70 in versione *monoprocessor*, che viene quindi ad essere la nuova più potente unità centrale della Honeywell. Il DPS 8/70, nella versione con quatro *processor*, sviluppa una potenza 17 volte più grande del modello di entrata 8/20. La memoria principale del DPS 8 può andare da 1 a 16 milioni di *byte*.

Per quanto riguarda il sistema operativo GCOS 8, prendendo lo spunto dalle più valide caratteristiche del precedente GCOS-III – quale ad esempio la capacità di esprimere il massimo rendimento in un dinamico ambiente operativo multidimensionale – esso riesce ad esaltare ancora di più queste qualità grazie a particolari innovazioni, quali la gestione dinamica (*paging*) della memoria, l'utilizzo di tecniche di codifica « *reentrant* » e di procedure « *shared* ».

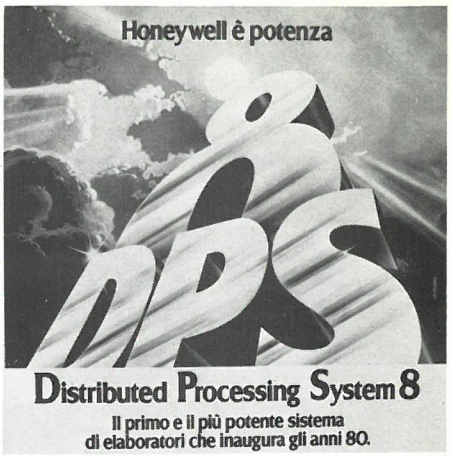
Il componente del GCOS 8 che maggiormente ne qualifica il deciso orientamento verso i sistemi distribuiti, e quindi la sua impostazione assolutamente innovativa, è costituito dallo Integrated Transaction Processing (ITP), che nel sistema operativo presiede alla dimensione operativa transazionale e opera secondo il concetto, tipico delle architetture dei sistemi distribuiti, di « *workstation* », concetto che è assimilabile a quello di « nodo » di una rete, e quindi è in grado di « cooperare » con altre *workstation* applicative, che possono risiedere o sullo stesso sistema o in altri ad esso collegati.

Lo ITP opera in stretta integrazione con un efficiente sistema di gestione delle basi di dati, il Data Management-IV (DM-IV) già in uso presso molti clienti Honeywell, italiani ed esteri, sui sistemi attuali.

Come già accennato specifici accorgimenti, *hardware* e *software*, sono poi impiegati dal DPS 8 e dal GCOS 8 per la protezione e riservatezza delle informazioni (dati e programmi), con un valido metodo di prevenzione degli accessi non autorizzati che si avvale di molteplici livelli di classificazione.

A riprova infine della politica seguita dalla Honeywell di protezione degli investimenti in *software* applicativo dei propri utenti, il GCOS è inoltre dotato di un modo operativo particolare, denominato « *accomodation mode* », che permette all'utilizzatore, se lo desidera, di utilizzare i programmi e le applicazioni esistenti nell'ambito del GCOS-III come se ancora operasse in tale ambiente, mentre un apposito « pacchetto di migrazione » chiamato DDE (Dual Data Environment) consente il passaggio dal precedente ambiente applicativo dei grandi sistemi Honeywell al nuovo sistema senza onerose conversioni di dati e programmi.

(G. R.)



Nella foto sopra, lo stampone pubblicitario che annuncia il DPS 8 in Italia. Sotto, tre momenti della conferenza stampa: Giovanni Rapelli, Michele Cimino, Enrico Rivera e Vincenzo Pinto durante l'esposizione delle caratteristiche del nuovo prodotto, e due immagini della sala.

(Foto HISI)

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351